



UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA - UCA
MANAGUA – NICARAGUA
MAESTRIA EN RELACIONES INTERNACIONALES



EL PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN CENTROAMÉRICA: OPORTUNIDADES Y OBSTÁCULOS

Sesión 5: Las negociaciones comerciales externas y la integración centroamericana

Prof.Dr. Pedro Caldentey del Pozo
ETEA (Facultad de CC. Económicas y Empresariales)
Institución Universitaria de la Compañía de Jesús
Córdoba - España
Febrero 2001

EL LIBRO DEL DÍA

La reactivación del mercado común
centroamericano

Fernando Rueda-Junquera

Edita Universidad de Burgos (España)

LA OLA INTEGRADORA DE LOS 90 EN AMÉRICA LATINA



LA OLA INTEGRADORA DE LOS 90 EN AMÉRICA LATINA



**... y más de 22 ACUERDOS COMERCIALES
BILATERALES O MULTILATERALES**

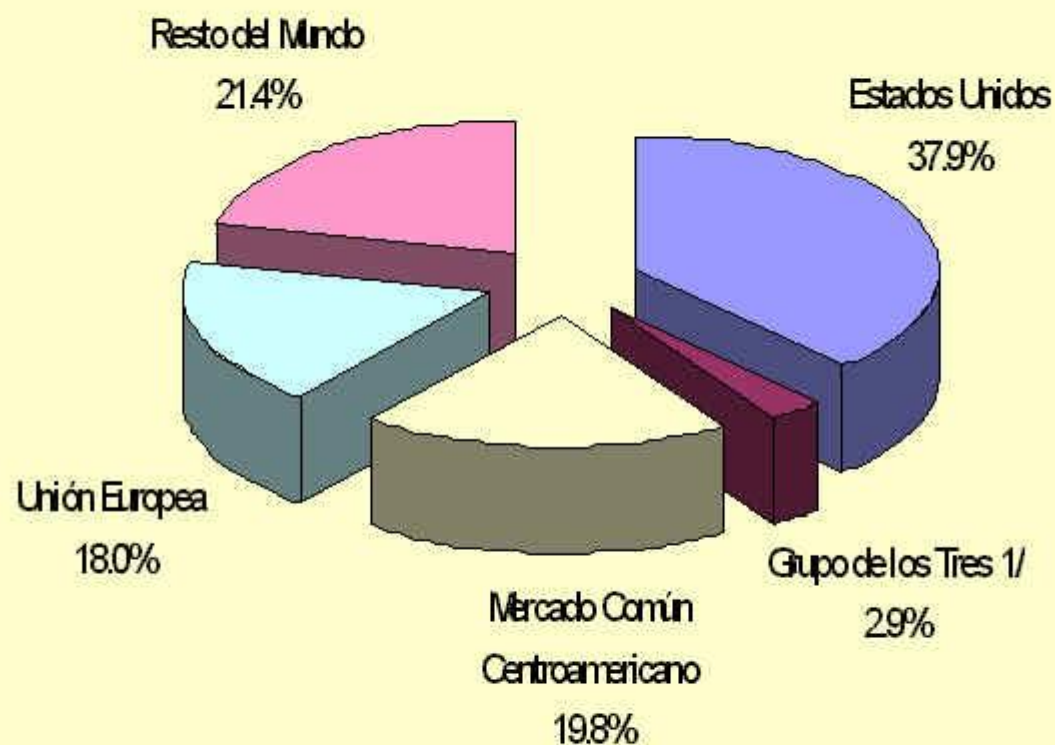
Protocolo de Guatemala: diseño y alcance de la integración económica

- 1. Perfeccionamiento de la zona de libre comercio.**
- 2. Constitución de la unión aduanera.**
- 3. Coordinación de las relaciones comerciales externas.**
- 4. Libre movilidad de factores productivos: la integración monetaria y financiera.**
- 5. Desarrollo de políticas comunes.**

Las relaciones comerciales externas: la compatibilidad de los acuerdos con terceros

- 1. Una unión aduanera exige coordinación de relaciones comerciales.**
- 2. EEUU es el principal socio comercial de la región. La UE y la propio región ocupan el segundo lugar.**

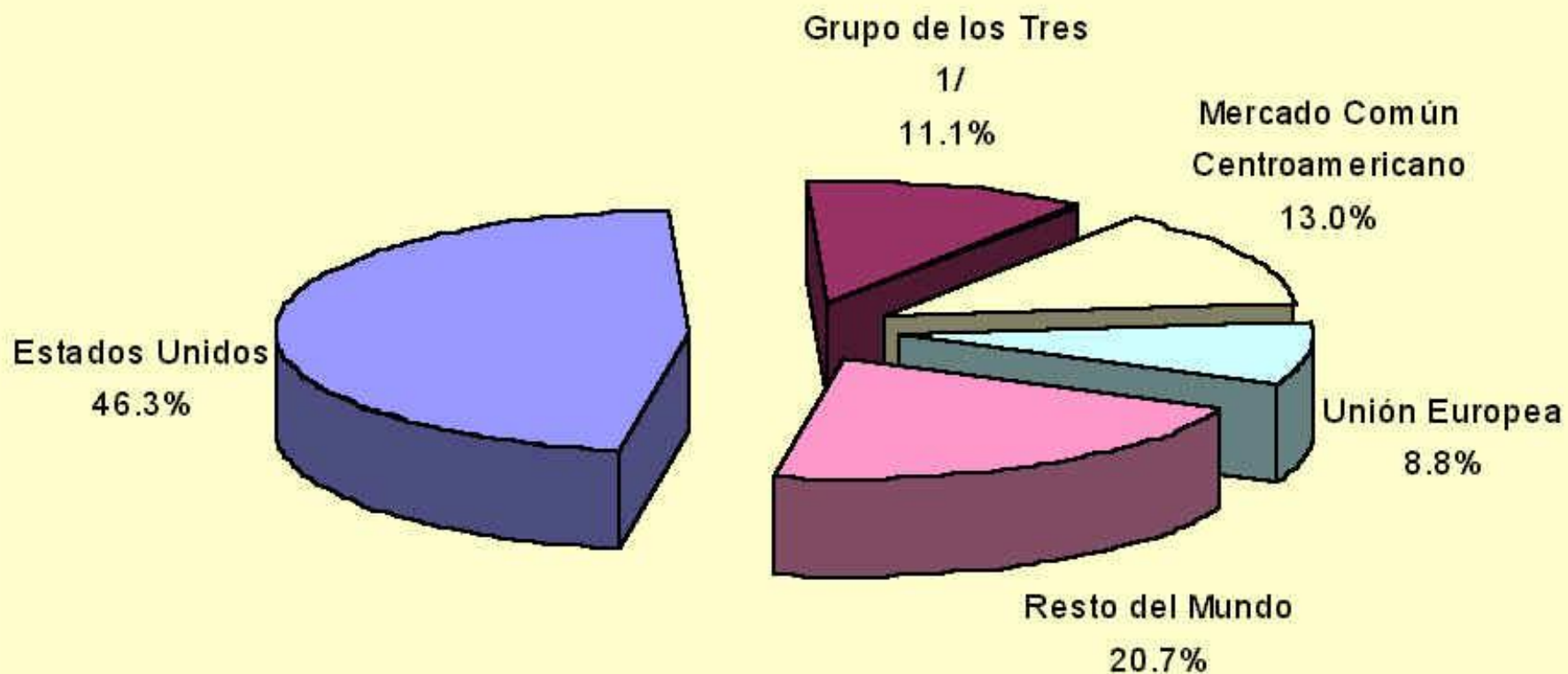
CA: Estructura del Destino de las Exportaciones, 1998



1/ Comprende: Colombia, México y Venezuela.

FUENTE: Series Estadísticas Seleccionadas 28-29. Dirección General de Informática. SIECA

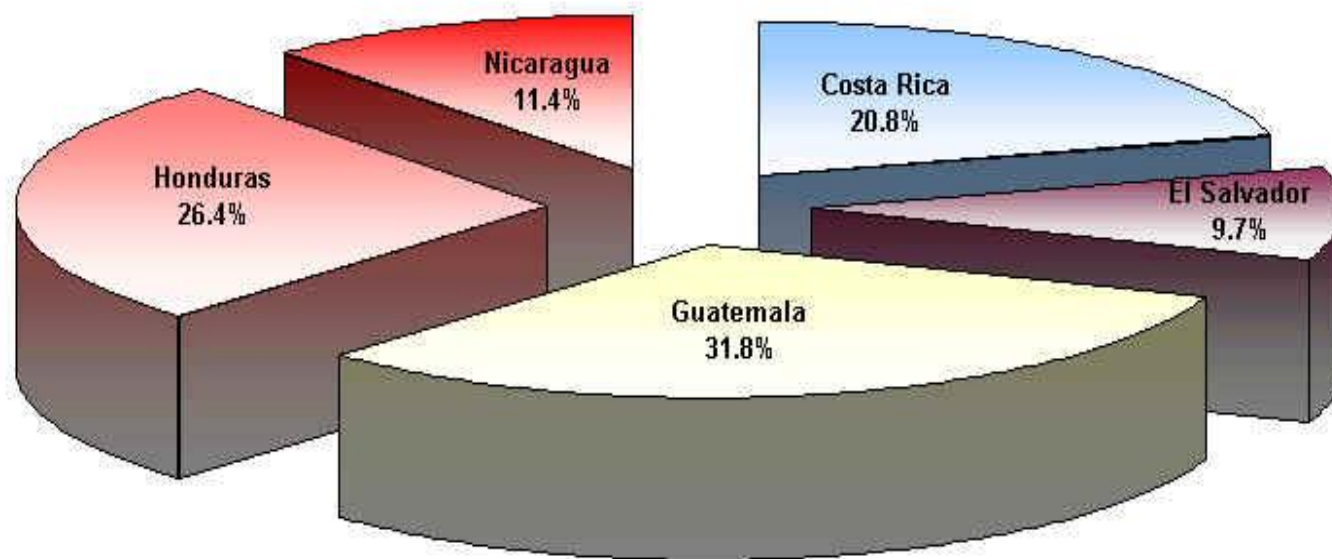
CA: Estructura del Origen de las Importaciones, 1998



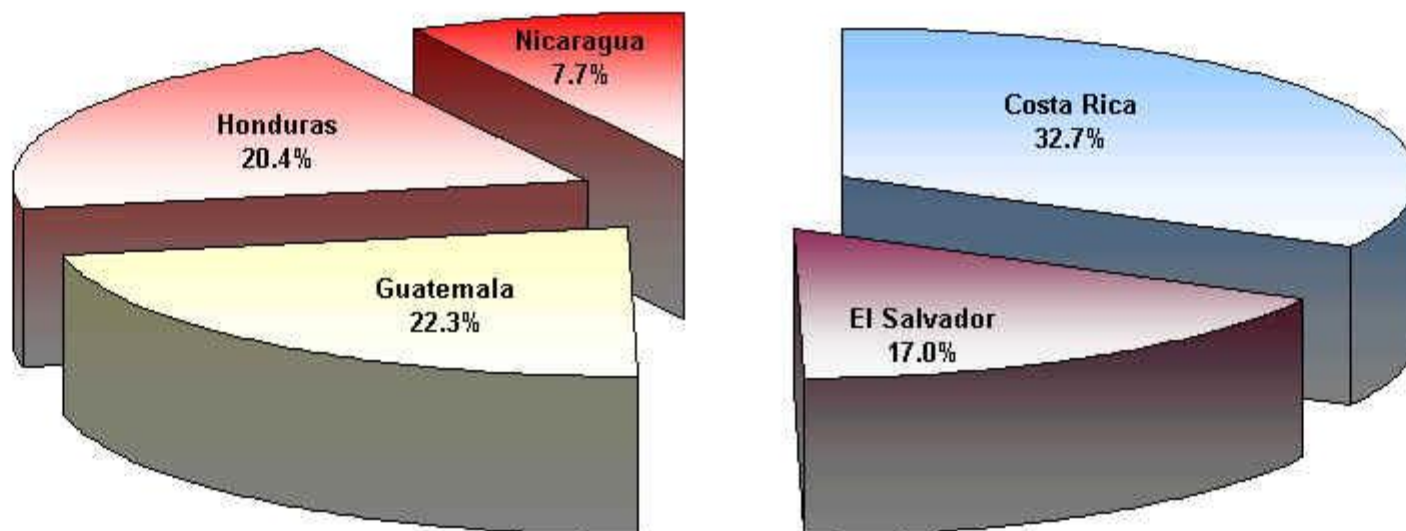
1/ Comprende: Colombia, México y Venezuela.

FUENTE: Series Estadísticas Seleccionadas 28-29. Dirección General de Informática: SIECA.

CENTROAMERICA
ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES CON DESTINO A ESTADOS UNIDOS 1997 */
-En porcentajes-



CENTROAMERICA
ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS 1997 */
-En porcentajes-



Las relaciones comerciales externas: la compatibilidad de los acuerdos con terceros

- 1. Una unión aduanera exige coordinación de relaciones comerciales.**
- 2. EEUU es el principal socio comercial de la región. La UE y la propio región ocupan el segundo lugar.**
- 3. La posible incorporación al NAFTA afecta a los acuerdos centroamericanos.**

***Las relaciones comerciales externas:
la compatibilidad de las negociaciones con el
NAFTA***

**NAFTA y SICA no son
incompatibles ...**

**... pero su simultaneidad plantea
problemas.**

***INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA:
la compatibilidad de los acuerdos de
integración y libre comercio***

- 1. Una unión aduanera exige coordinación de relaciones comerciales.**
- 2. EEUU es el principal socio comercial de la región.**
- 3. Todos los países latinoamericanos (menos Cuba y las naciones pequeñas del Caribe) participan de las negociaciones del ALCA**
- 4. La posible incorporación al NAFTA o al ALCA afecta a los acuerdos regionales latinoamericanos**

Otras negociaciones comerciales

- ◆ Panamá
- ◆ República Dominicana
- ◆ México
- ◆ Chile
- ◆ Taiwán
- ◆ Unión Europea

DEFINICION DE LOS NIVELES DE COMPROMISO EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES EXTERNAS (SIECA)

1. **Negociaciones Coordinadas:** Los países se intercambian información mutua al inicio de las negociaciones, para ver donde hay coincidencias o divergencias, y en qué se pueden ver afectados intereses de socios del MCCA. Cada país conduce su negociación individualmente; la reciprocidad es individual, pero previamente consultada con los socios del MCCA para evitar daños. Información mutua y transparencia en el curso de las negociaciones.
2. **Negociaciones Convergentes:** Los países convienen ciertos principios y parámetros que van a gobernar sus negociaciones. Asimismo se define el carácter y monto de la reciprocidad, de manera que en esta materia todos converjan en lo mismo; cada país conduce su negociación individualmente, conforme al ritmo que le determinen sus propias necesidades. Información mutua y transparencia en el curso de las negociaciones.
3. **Negociaciones Conjuntas:** Los países acuerdan entablar negociaciones con un tercero, definen lo que pretenden y lo que están dispuestos a dar a cambio a título de reciprocidad conjunta. Asimismo, acuerdan la estrategia a seguir y la manera como se distribuirán las responsabilidades de negociación. Los países conducen las negociaciones conjuntamente, como países miembros del MCCA.

GRADO DE COMPROMISOS Y PRIORIDADES DE LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES EXTERNAS

ÁMBITO GRADO / DE COMPROMISO	TIPO DE NEGOCIACIÓN		
	Coordinada	Convergente	Conjunta
	MULTILATERAL		
OMC	X		
	PLURILATERAL		
ALCA	X		
	BILATERAL		
Estados Unidos			X
México	X	X	
Unión Europea			X
Panamá			X
CARICOM			X
Rep. Dominicana			X
MERCOSUR			X
Chile			X
Colombia	X		
Venezuela	X		
Canadá			X
Rep. China /Taiwán			

El dilema de la integración centroamericana

Dar prioridad a los acuerdos regionales de integración y elaborar las estrategias de desarrollo en clave regional



Reducir la profundidad del proceso, rebajando su ámbito global y concentrándolo en la liberalización de las relaciones comerciales y de las políticas financieras y monetarias, reduciendo o eliminando el marco institucional

PABLO RODAS-MARTINI
**CENTROAMÉRICA: PARA AFRONTAR CON ÉXITO
LA GLOBALIZACIÓN DEL SIGLO XXI**

REINVENTANDO LA INTEGRACIÓN

1. La unión económica es necesaria pero no suficiente.
2. La moneda única se vuelve inevitable.
3. Los clusters, ¿asume el sector privado la globalización?

FLUJOS RELACIÓN CA-NORTE

1. Comercio responde a dotación de factores
2. Turismo: de industria inexistente a motor del crecimiento
3. Migración: lazo humano con Centroamérica
4. Inversión extranjera
5. La relación CA-USA

PABLO RODAS-MARTINI
**CENTROAMÉRICA: PARA AFRONTAR CON ÉXITO
LA GLOBALIZACIÓN DEL SIGLO XXI**

Los retos del siglo XXI también exigen que los países centroamericanos tomen medidas radicales en el plano de la integración. Se llama a no es posible que se siga hablando de barreras arancelarias y no-arancelarias al comercio intracentroamericano, de dificultades al flujo de capital o mano de obra, o de poca inversión lentísimas en proyectos conjuntos como la infraestructura vial o eléctrica. El mundo marcha a pasos gigantescos en la senda de la integración, ya sea empujada principalmente por los gobiernos, como es el caso europeo, o por el mercado, como se da en Asia, o lo más común, por ambos, como en América. Para decirlo con franqueza, el que para el año 2030 ó 2040 sigan existiendo siete países independientes en el istmo centroamericano y no uno solo, o al menos un par, no será sino una aberración histórica, ya no digamos negociaciones eternas que nunca se concretan sobre liberalización o armonización intrarregional o “cumbres” presidenciales que ya andarían por el número 140, si es que no más.

¿Están de acuerdo?

3 dilemas de la integración centroamericana

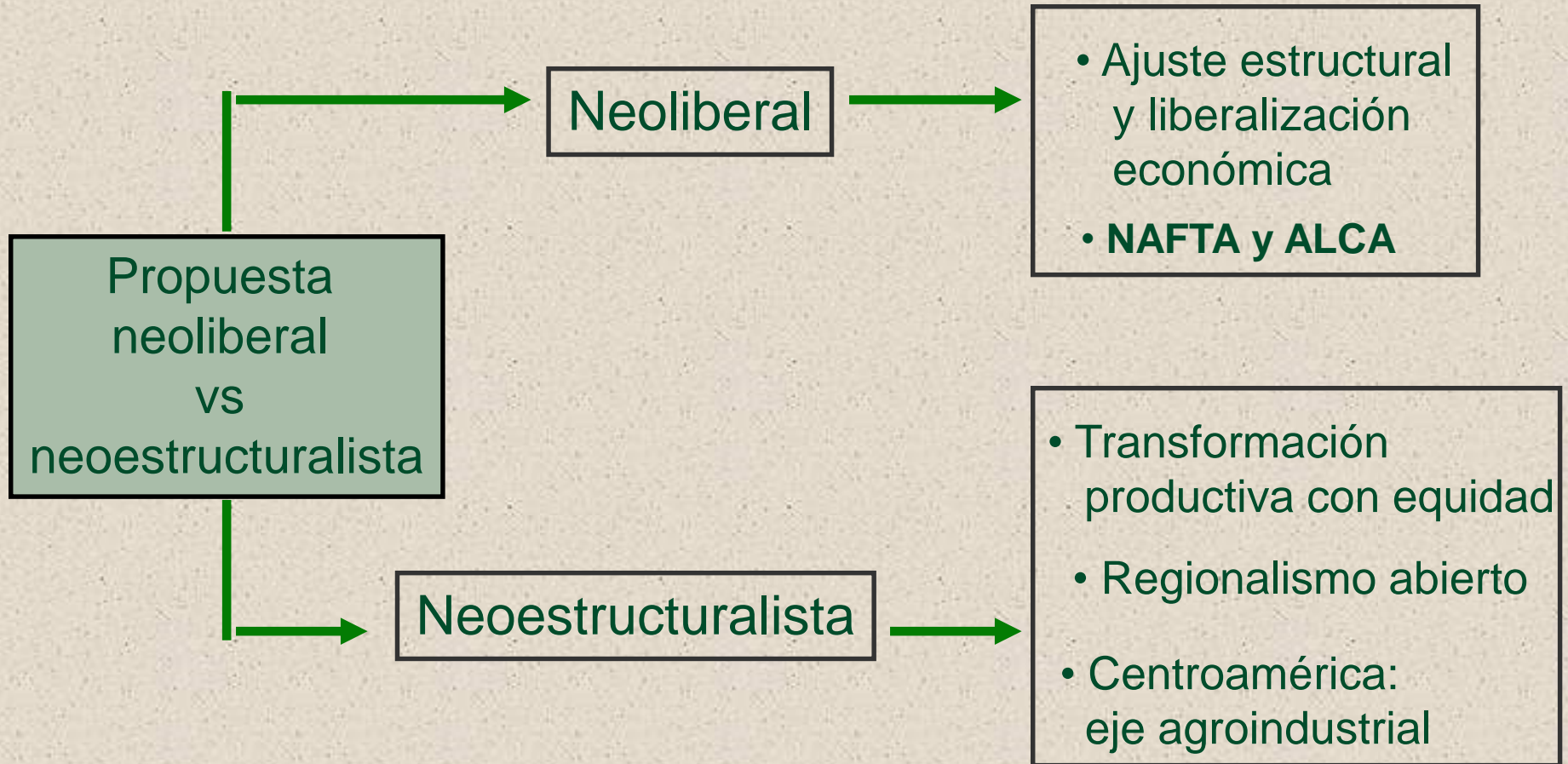
1. El comercio intrarregional no es suficiente para justificar las ventajas de los acuerdos regionales pero el incumplimiento de estos impide su crecimiento.
2. La irrupción del ALCA frenó el avance de los acuerdos de integración centroamericanos que se ha supeditado a las negociaciones del ALCA.
3. La región ha optado por una estrategia de desarrollo que no coincide con el modelo subyacente en los acuerdos de integración de los noventa.

CIERTA CONVERGENCIA ENTRE LAS DIFERENTES ECONOMÍAS DEL DESARROLLO

(Hidalgo, 1998, p. 235)



El debate sobre el desarrollo en América Latina



*La integración centroamericana:
el paradigma de la integración económica*

	TRATADOS CENTROAMÉRICA	NAFTA
Modelo teórico predominante	Neoestructuralista	Neoliberal
Ámbito	Global	Comercial
Marco institucional	Comunitario	Intergubernamental
Alcance	Unión aduanera	Zona de Libre Comercio
Políticas comunes	Sí	No

Ejercicio 6 - Integración económica

A B C D E El **Protocolo de Guatemala** son: A) es un protocolo a la Carta de la ODECA de 1962; B) es un tratado de libre comercio sin unión aduanera; C) es el tratado que diseña la nueva integración económica; D) fue firmado por Panamá y Costa Rica; E) fija en 5 años el plazo de establecimiento de la zona de libre comercio.

A B C D E Con respecto a la **integración económica**: A) las cifras de comercio intrarregional han mejorado en los noventa tanto en términos absolutos como relativos; B) nace, en parte, del regionalismo al que dio lugar el retraso de la Ronda Uruguay del GATT C) existe libre comercio generalizado excepto para una serie de productos; D) los obstáculos no arancelarios son ahora un freno mayor al libre comercio intrarregional que los arancelarios; E) nunca se han producido modificaciones unilaterales del arancele externo común.

A B C D E Con respecto al **arancel externo común** de la región: A) el piso arancelario es 0%; B) el techo arancelario es 15% excepto para Nicaragua que es 10% ; C) ha obligado a los países centroamericanos a no hacer ninguna negociación comercial unilateralmente; D) está armonizado en aproximadamente un 95% de los rubros arancelarios; E) está sujeto a un calendario de desgravación que termina el año 2015.

A B C D E Con respecto al **comercio intrarregional de los noventa**: A) los saldos comerciales intrarregionales son negativos para todos los países; B) la región es el primer socio comercial de la región y después EEUU y la UE, respectivamente; C) las importaciones intrarregionales no superan el 15% del total; D) Guatemala es el país con mayores exportaciones intrarregionales; E) Nicaragua es el país con mayor porcentaje de importaciones intrarregionales.